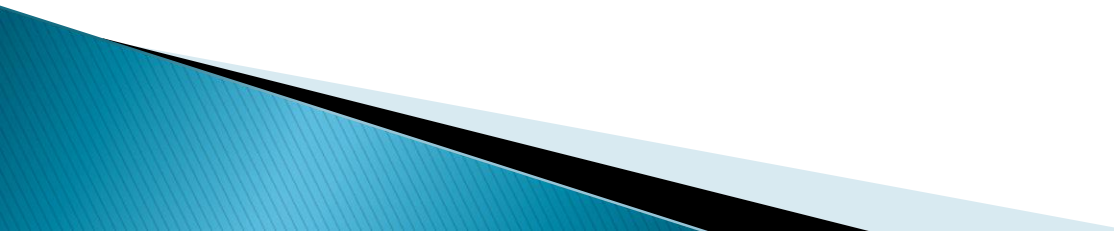


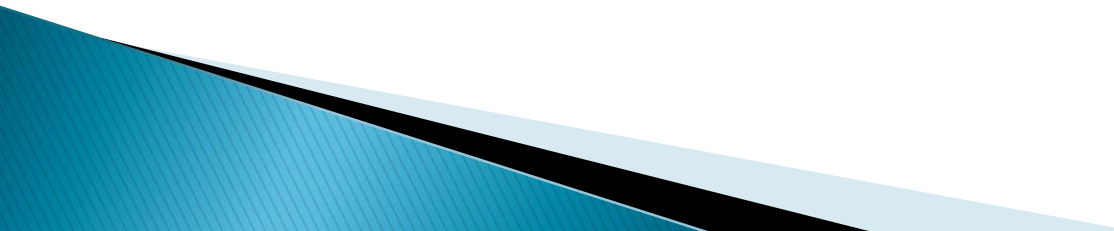
# Gerson Cezar Stein

## Visão do Produtor

# Desenvolvimento do tema

- ▶ Histórico
  - ▶ O que é ser um produtor rural
  - ▶ Análise de risco
  - ▶ Custo de produção
  - ▶ Comportamento de preços
  - ▶ Rentabilidade
  - ▶ Desafios
  - ▶ Conclusão
- 


# Histórico

- ▶ Produtor de tomate desde 1991.
  - ▶ A família é produtora desde meados de 1950.
  - ▶ 20 hectares de área de plantio por ano, dividido em 2 plantios de 10 hectares.
  - ▶ Cultivo em área arrendada.
  - ▶ Localizado no Município de Sumaré-SP.
  - ▶ Clientes: Grandes redes varejistas.
  - ▶ Funcionários: 30
- 

# O que é ser um produtor rural

- ▶ Uma grande empresa é composta de vários departamentos especializados como setor de compras, vendas, recursos humanos, financeiro, planejamento, técnico, desenvolvimento, manutenção, etc...
- ▶ E o produtor?
- ▶ Precisa ser tudo isso, e ainda mais.
- ▶ Ter noção de agronomia, fisiologia de planta, hábitos de pragas, desenvolvimento das doenças, nutrição, características dos defensivos, etc..
- ▶ Participar da comunidade.

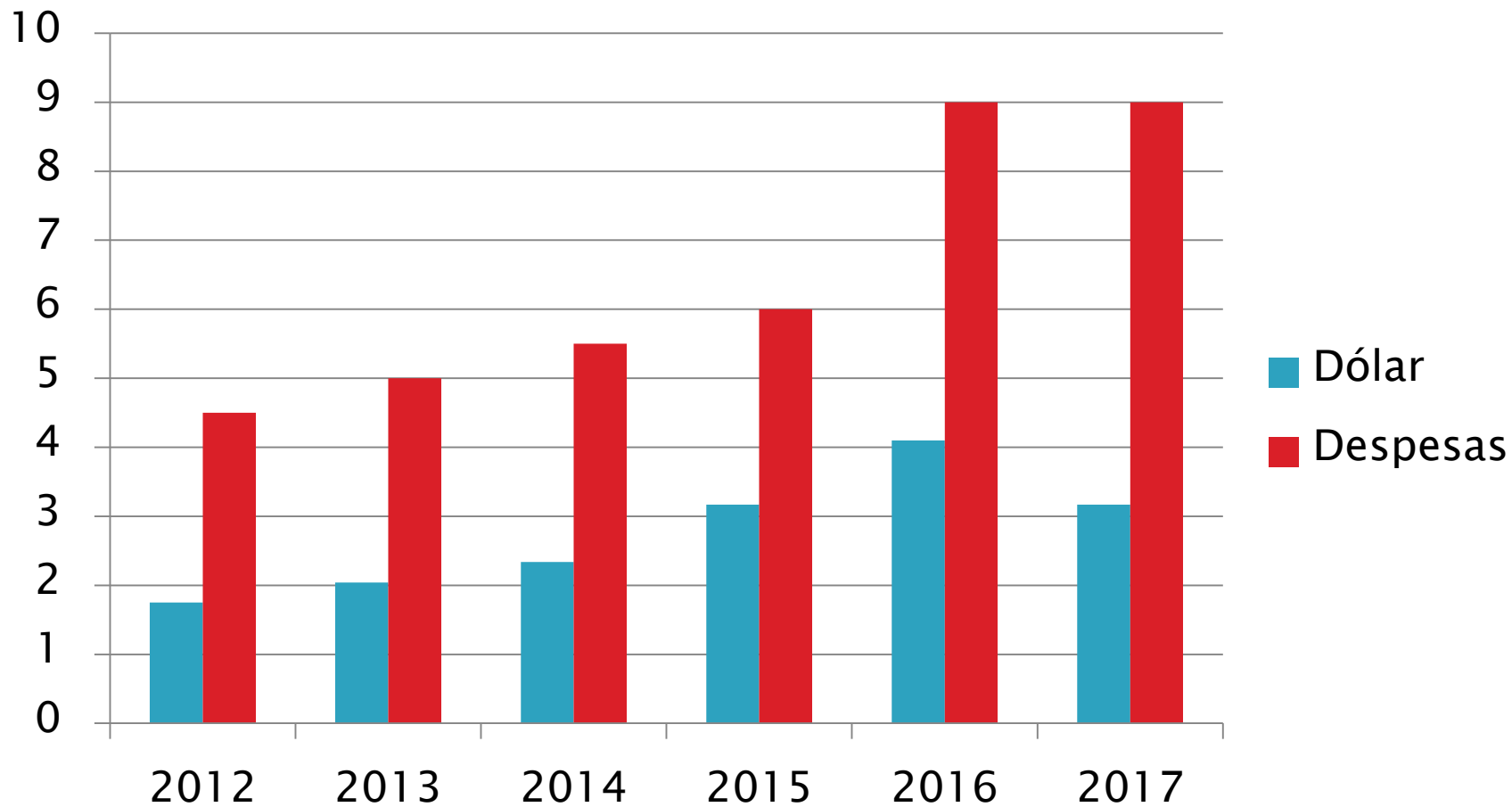
# Análise de risco

- ▶ Pode ganhar muito dinheiro quando acerta preço e produção.
  - ▶ Pode perder muito dinheiro quando erra preço e produção.
  - ▶ A produção depende das condições climáticas, controle das pragas e doenças.
  - ▶ Não tem garantia de preço.
  - ▶ Não dá para estocar.
  - ▶ Não dá para parar a produção.
  - ▶ Produtor age mais pela paixão do que pela razão.
- 

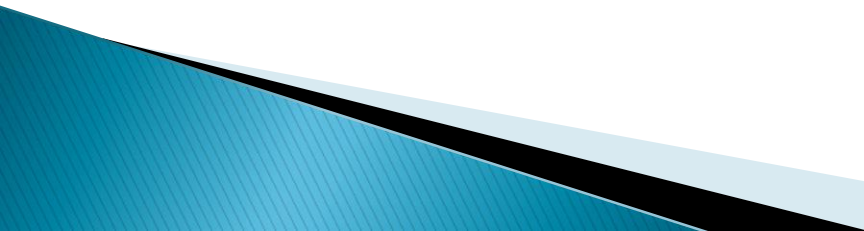
# Custo de produção

- ▶ Baixo investimento: R\$ 6,00 por planta, agricultura familiar, pouca tecnologia, área de 0,5 a 3 hectares ano, produtividade média de 200cx/1000.
- ▶ Médio investimento: R\$ 9,00 por planta, médio produtor, média tecnologia, área de 5 a 40 hectares ano, produtividade média de 300cx/1000.
- ▶ Alto Investimento: R\$ 12,00 por planta, grande produtor, alta tecnologia, área maiores de 50 hectares ano, produtividade média de 400cx/1000.

# Custo de produção



# Comportamento de Preços

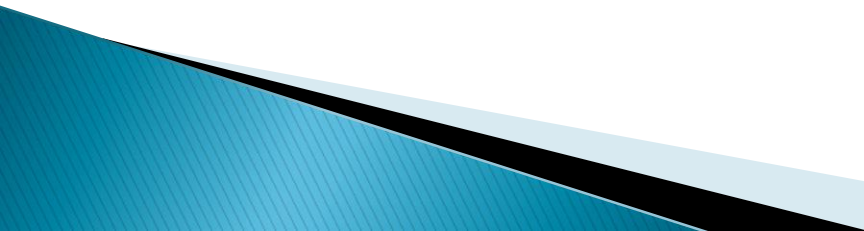
- ▶ O consumo cai muito a partir de 4,00 na banca.
  - ▶ O maior volume de venda ocorre na semana de pagamento.
  - ▶ O produtor recebe em média de 40 a 45% do valor praticado na banca do supermercado.
  - ▶ O preço varia muito conforme a oferta de mercadoria.
  - ▶ A oferta varia conforme o clima, fases da lua.
- 



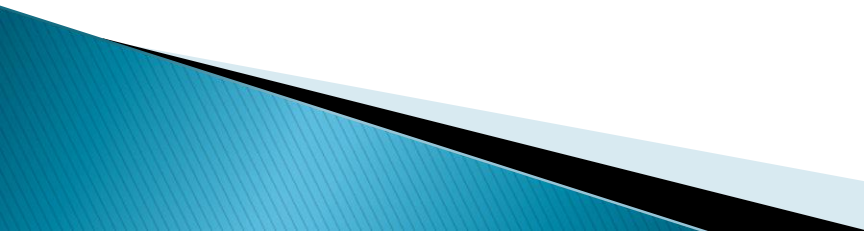
# Rentabilidade

- ▶ Tendo com base o custo de produção X produtividade, chegamos ao resultado que a caixa de tomate precisa ser comercializada na média a R\$ 30,00.
- ▶ Sendo a caixa de tomate que sai da lavoura em torno de 24 quilos, então o quilo sai por R\$ 1,25.
- ▶ Fazendo o cruzamento do volume vendido X preço na lavoura temos que o valor médio do quilo foi negociado a R\$ 1,20 nas últimas safras.

# Desafios

- ▶ Rentabilidade
  - ▶ Sustentabilidade (recursos naturais)
  - ▶ Auditorias
  - ▶ Resíduos
  - ▶ Adversidades climáticas
  - ▶ Novas pragas e doenças
  - ▶ Resistência das já existentes
  - ▶ Promover aumento do consumo de Hortaliças
  - ▶ Qualidade
- 

# Conclusão

- ▶ Para que todos os produtores se mantenham na atividade, tem que haver um ação coordenada de redução de área plantada.
  - ▶ Se não houver redução de área plantada, sobreviverá os produtores que conseguirem uma produtividade acima da média em relação ao custo de produção.
  - ▶ Os produtores que não se atentarem aos desafios listados anteriormente, terão muita dificuldade de ficarem no mercado.
  - ▶ Parcerias com seus clientes.
- 

▶ **Muito Obrigado**

